

证券代码：000034

证券简称：神州数码

## 神州数码集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20181211

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称 及人员姓名	中信证券顾海波
时间	2018年12月11日10点
地点	北京海淀区上地9街9号数码科技广场会议室
上市公司接待 人员姓名	神州数码集团副总裁李岩 神州数码集团投资者关系总监刘昕
投资者关系 活动 主要内容介绍	<p>神州数码深耕中国IT市场20余年，与国内外主流IT厂商建立了长期密切的合作伙伴关系，打造了遍及全国的TO B营销渠道网络。近年来，全球以云计算、大数据等为代表的数字化转型加速推进。根据IDC的报告，到2021年全球企业在公有云和私有云上的总开支将超过5300亿美元，17-21年复合增长率达到18%；到2021年中国企业在公有云和私有云上的总开支将超过300亿美元，17-21年复合增长率达到32%。届时，全球超过50%的经济都将是数字化的，中国55%的经济都将是数字经济。作为“数字中国”坚定的倡导者和践行者，公司积极把握国内百万企业上云和数字化转型带来的历史性发展机遇，依托强大的资源整合优势、专业的云服务能力和遍布全国的营销渠道网络，全面助力企业推进数字化转型，致力于成为国内领先的云计算和数字化转型服务提供商。</p> <p><b>公司管理层与来访者进行了问答交流，主要内容如下：</b></p> <p><b>1、公司云业务的发展情况，未来主要的发展目标是什么？</b> 答：2018年第三季度云计算收入约1.4亿元，前三季度云收入突破4亿元，同比增长超过230%，云计算业务继续保持高速增长，其中单纯的云资源</p>

转售收入 1.25 亿元，为云服务提供基础的云资源转售收入约 2.07 亿元，MSP 收入 0.33 亿元，ISV 收入 0.36 亿元，纯云服务收入占比提升至 16%-17%，未来有望持续稳步提升，全年纯云服务收入预计将达 1 亿元。云计算时代企业数字化转型是大势所趋，结合国内外云计算和数字化产业发展情况，公司云计算业务的发展目标是至 2020 年云计算业务收入每年至少翻番。

## 2、云转售收入占比较高，公司如何看待这部分业务？

**答：**2018 年前三季度，公司云转售收入占比超过 80%，未来这一比例将随着纯云服务业务的扩大而逐步降低。云转售业务是接触客户并提供云服务的起点和基础，为未来高附加值的服务和应用类业务奠定坚实基础。随着国内数字化转型的深入，越来越多的纯转售业务客户将开始需要 MSP 和 ISV 等云计算和数字化转型服务。转售业务毛利率稍低，但是由于云计算资源和产品在物流仓储、运营维护等方面费用率要大大低于传统 IT 分销业务，公司云转售净利率较之传统分销业务也有较大提升。

## 3、目前国内云服务市场竞争格局如何？公司的竞争优势在哪些方面？

**答：**目前国内云计算尤其是云服务市场仍处于发展初期，拥有巨大的潜力。MSP 和 ISV 领域的同业公司主要是外企和一些未上市公司。2017 年下半年完成收购国内顶尖的云服务商上海云角信息后，公司全面整合了资源、渠道和技术等几大优势，目前公司在云服务领域拥有明显的领先优势，主要体现在以下四个方面：

a. 领先的技术能力。公司是国内少数能够在多云环境下实现 MSP 服务的企业、国内极少数能够实现对云平台原生 PaaS 监控的企业、国内极少数能够帮助客户在多云环境下实现数字化应用开发的企业。公司云计算团队技术实力雄厚，全集团现获得微软、AWS、阿里云、Red Hat、Oracle、华为等云相关专业化认证的人员超过 150 人。公司对 3A 等主流云厂商的 IaaS+PaaS 架构和技术非常熟悉，拥有基于 3A 平台、开源平台以及混合云架构的技术服务能力；具备从设计，到实施，到开发的全生命周期的云专业服务（CPS）能力；利用自主研发、国内领先的云管理平台，为客户提供自动化的开发运维服务；具备为 SAP、Salesforce 等国内外巨头 SaaS 厂商提供交付和实施服务的能力。

b. 丰富的产业级云计算服务经验。公司累计服务超过 100 家中大型企业（不含纯转售业务客户），其中世界五百强客户超过 30 家，重点客户云计算业务年收入超过 1000 万元且依然保持高速增长；积累了包括大数据、物联网、人工智能、混合现实等 17 类自主知识产权的公有云解决方案和重点行业解决方案产品化；为快消和汽车行业的多家全球顶尖客户提供了 MSP、车联网、大数据平台、数字营销、智能机器人训练等多种服务和解决方案，未来将复制当前在汽车、零售快消行业的成功案例，通过“服务-方案-产品”的发展路径，逐步实现行业应用产品化。同时，基于行业发展的成熟度，将择机将技术能力和方案向其它行业延伸拓展。

c. 顶尖的云资源优势。公司拥有阿里云钻石合作伙伴、Azure 金牌合作伙伴、AWS 高级咨询合作伙伴的身份，也是首批通过 Oracle Cloud MSP 认证的大中华区合作伙伴及华为战略合作伙伴；同时，以 Salesforce、SAP、

Oracle、MS Office365为主力，构建起汇聚120余种主流云应用SaaS资源、500余家云生态合作伙伴资源的云资源池。公司是国内少数拥有IDC（含互联网资源协作）、ISP、ICP牌照且能够对接所有主流云资源厂商的企业，公司广泛的云合作体系，能够为客户提供主流的、多样化的选择，使客户兼顾成本、适用性和拓展性做出最优选择。

d. 国内最大的To B销售网络渠道优势。通过20多年的IT分销业务，公司建立了遍布国内1000座城市、覆盖各大垂直行业、由30000余家销售渠道组成全国最大的To B销售渠道网络。公司To B销售渠道具有极高粘性，能够快速高效触达企业客户。同时，渠道伙伴对于企业客户的行业特性和应用场景的深度理解为公司提供了先发优势。以此为基础，公司的云计算产品、技术和解决方案能够快速在行业客户进行地推和映射。

#### 4、公司在混合云领域的发展情况？

答：混合云在相当长的时期内将成为企业云架构的优选方案，客户会选择将敏感数据保存在私有云，将其他数据和应用部署在公有云。2018年公司进一步深化与华为、微软、Vmware等厂商在私有云领域的合作，积极开拓金融行业等对数据安全和稳定性要求较高行业的私有云服务商机，为客户提供私有云建设和运维服务。2018年6月微软中国首家 Azure Stack 展示及测试中心落地神州数码，基于 Azure Stack 公司能够为客户提供混合云咨询、规划、迁移、测试、应用部署等一揽子服务，未来有望成为混合云业务的重要增长点。

#### 5、云时代的数字化转型服务与传统 IT 服务的区别？

答：数字化转型不同于信息化转型，客户需要的不仅是标准化的 IT 产品和设备，他们更需要直接对业务进行科技赋能。数字化转型阶段客户对于数字化技术服务商的要求将不再是简单的产品和技术提供者，而是转型为和数字技术服务商一起打造新型的产业关系。在数字化转型阶段，客户需要的不仅是标准化的 IT 产品和设备，他们更需要直接对业务进行科技赋能。客户要把业务需求转化为有效的 IT 投资，从购买单纯的科技产品转型为购买和业务直接相关的数字服务，对 IT 技术提供商的要求将从之前的单纯产品销售商转型为新业务、新技术、新生态的共建合作伙伴。神州数码将通过以云计算等大数据产品来直接响应客户业务部门的业务需求、直接对于客户进行业务赋能，显著提升客户行业经验和行业竞争优势的有效半径，从而极大地提升公司的客户资源价值和需求粘性。

#### 6、云角收购后的整合以及业务推进情况？

答：2017年下半年我们完成了对云角100%股权的收购，2018年开始全面整合，成立了云计算SBU并任命云角创始人郝俊晟为云SBU负责人。公司从组织架构、技术团队以及销售渠道等方面整合优势资源，将云角的技术能力与神州数码的资源以及TO B营销渠道网络进行深度融合。从整合的效果看，公司整体云业务发展明显提速，在营业收入、客户拓展、交付能力等各方面均实现了1+1>2的效应，收购整合非常成功。12月初，在商业伙伴咨询机构主办的2018中国云计算生态系统峰会上，公司荣获“卓越数字化转型服务商”奖项，上海云角信息摘得“卓越云管理服务提供商”

	<p>奖项。</p> <p><b>7、公司传统 IT 分销业务的发展情况以及未来的预期？</b></p> <p>答：2018 年前三季度公司 IT 分销收入保持快速增长，增速高于行业均速，充分体现了公司作为国内 IT 分销领域龙头的竞争优势。未来几年，我们预计分销业务将保持平稳较快增长（15%-20%），增长动力来自于：a. 华为业务持续快速增长，未来与华为在全球范围的深度合作将进一步拓展业务发展空间；b. 公司多年来国内分销的龙头优势明显，接近 80%的产品线牢牢跑赢大势；c. 公司从品牌到品类的业务部门组织结构改革将挖掘更大的市场潜力，提质增效帮助传统业务完成量质齐升。</p> <p><b>8、公司与华为合作的情况与最新进展？</b></p> <p>答：公司与华为保持了长期稳定的合作关系，从华为企业业务数通产品总经销商，到华为企业业务产品合作，再到云计算领域的战略合作，合作覆盖华为多个产品线和服务领域。2018 年初，公司与华为的合作再次升级，公司正式成为华为企业业务第九家全球总经销商，战略合作关系得到进一步加强。公司与华为全面合作以来，业务年均复合增长率超过 30%，今年以来各项合作继续保持良好发展势头，华为消费业务合作有较大增长，特别是与华为云业务以及智慧安平业务等方面的合作取得了新突破。</p>
<p>按附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2018 年 12 月 11 日</p>